Компания продаёт объект: досье полномочий и одобрения

Соберите предметное досье и отделите подтверждённое согласование от открытых вопросов перед следующим этапом сделки.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Два учебных расчёта, матрица документов, сравнение версий, вопросы юристу, два рабочих листа и 18 проверок.

Рабочий инструмент организации проверки продажи от ООО. Не заключение о действительности сделки и не универсальная обязанность покупателя проверять бухгалтерию контрагента. Для других форм организаций нужен отдельный анализ. Квалификацию сделки, компетенцию органа и форму решения проверяет корпоративный юрист.

С чего начать

Продавец недвижимости — ООО, а покупателю предлагают переходить к оплате, пока корпоративные вопросы ещё не собраны в одно досье.

Вопрос	Материал	Результат
Кто действует	Сведения о компании и представительстве	Роль подписанта установлена
Что согласовано	Решение или основание отсутствия	Есть предметный ответ
Что подписывают	Последняя редакция договора	Версии сопоставлены

Подготовьте исходные данные

- Название, идентификаторы и форма организации продавца
- Актуальная версия договора с датой и номером
- Сведения о подписанте и документы по представительству
- Корпоративное решение либо объяснение его отсутствия
- Относящиеся к вопросу положения устава и данные от специалистов
- История изменения цены, объекта, сторон и оплаты

Соберите и сопоставьте факты

1. Зафиксируйте компанию и версию сделки

Запишите продавца, объект, покупателя и обозначение последнего проекта. Отделите представителя в переписке от подписанта.

Готово: Одна карточка и одна текущая версия.

Не делайте так: Вывод относится к другому договору.

2. Соберите основания и роли

Получите согласованный с юристом набор сведений по компании, подписанту, уставу и представительству.

Готово: Источник каждого документа указан.

Не делайте так: Справка менеджера названа юридическим заключением.

3. Поставьте вопрос о согласии

Передайте специалисту данные для ответа: требуется ли согласие именно в этой ситуации и на каком основании.

Готово: Ответ связан с документами и оговорками.

Не делайте так: Процент от цены принят за полный анализ.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Сопоставьте согласованное и планируемое

Если решение представлено, сравните объект, цену, стороны, оплату, даты и допустимые параметры с проектом.

Готово: Расхождения выделены по строкам.

Не делайте так: Общая фраза всё одобрено скрывает другую цену.

5. Получите ответ по каждому расхождению

Отправьте обе версии и точный вопрос. Сохраните порядок действий, ответственного и требуемые документы.

Готово: Открытые вопросы не потеряны.

Не делайте так: Агент сам исправил корпоративный документ.

6. Обновите досье перед следующим действием

Убедитесь, что финальная редакция совпадает с рассмотренной. Согласуйте дальнейшие условия с участниками.

Готово: Версия и дата контроля зафиксированы.

Не делайте так: После торга используют старый вывод.

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Учебный пример: ООО продаёт офис. Это проверка соответствия документов, не заключение о необходимости или действительности согласия.

Параметр	Решение / источник	Проект №3 / вопрос
Цена	Не ниже 12 млн ₽	11,7 млн ₽
Различие	12 -11,7	300 тыс. ₽
Объект	Номер в приложении не читается	Нужно разборчивое приложение
Ответ юриста	Пока не получен	Два отдельных вопроса
Следующий шаг	Передать обе версии	Срок ответа назначить

Ответ о цене не закрывает вопрос об объекте. Не сворачивайте несколько расхождений в одну галочку.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Дорого, значит крупная	Передать данные для оценки обоих критериев
Директор написал — достаточно	Сохранить основание вывода и его ограничения
Скидка небольшая, неважно	Сопоставить новую цену с условиями решения

Промпт: сравнить версии без юридического вывода

Правила. Сравни обезличенные фрагменты решения и договора. Выпиши объект, цену, стороны, оплату и даты. Дай фрагмент каждого документа и различие. Отсутствующее обозначь. Не решай вопрос о необходимости согласия, полномочиях органа или действительности сделки. Составь вопросы юристу.

Образец 1. Вход: Решение: цена не ниже 12 млн ₽. Проект: 11,7 млн ₽.

Выход:
Различие 300 тыс. ₽. Вопрос: какой порядок действий и документов нужен для этого проекта?

Образец 2. Вход: Кадастровый номер в приложении неразборчив.

Выход:
Идентификация не подтверждена по этому фрагменту. Запросить читаемый документ; номер не восстанавливать.

Новый объект: Вставьте очищенные тексты[Решение] и[Проект]. Сверьте результат с оригиналами.

18 проверок результата

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Исходное досье

- [ ] **Форма установлена.** ООО или иной субъект. Не переносите правила автоматически.
- [ ] **Компания определена.** Точные идентификаторы. Не только бренд.
- [ ] **Подписант выделен.** Отдельно от менеджера. Переписка не равна полномочиям.
- [ ] **Проект обозначен.** Номер и дата. Не файл финал 2.
- [ ] **Источники сохранены.** Откуда документы. Скриншот без контекста недостаточен.
- [ ] **Пробелы записаны.** Что ещё запросить. Не заполняйте догадками.

Согласие и соответствие

- [ ] **Основание получено.** Предметный ответ специалиста. Не только дорого или дёшево.
- [ ] **Оговорки сохранены.** Вместе с выводом. Не сокращайте до можно.
- [ ] **Объект сопоставлен.** В обеих версиях. Похожий адрес не решает вопрос.
- [ ] **Цена проверена.** И допустимые параметры. Новая скидка требует сверки.
- [ ] **Условия сопоставлены.** Стороны, оплата, даты. Не одна итоговая сумма.
- [ ] **Расхождения разделены.** Каждый вопрос отдельно. Ответ на один не закрывает остальные.

Продолжение сделки

- [ ] **Ответственные назначены.** По открытым вопросам. Не общий чат без владельца.
- [ ] **Документы не подменены.** Правит уполномоченный. Агент не переписывает решение.
- [ ] **Финальная версия сверена.** С рассмотренной. После торга проверка обновляется.
- [ ] **Оплата обсуждена.** Отдельные условия. Решение не заменяет расчёты.
- [ ] **Клиент понимает статус.** Что сделано и осталось. Нет гарантии отсутствия споров.
- [ ] **Следующий контакт назначен.** Кто и когда. Не ждать неопределённо.

Заполните свой рабочий лист

Ссылка на страницу документа:_____. Версия проекта:_____.

Код задачи: _____ Дата: _____

Поле / версия решения	Текущий проект	Различие / ответ

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Не закрытый вопрос:_____. Что нужно до следующего действия:_____.

Вопрос специалисту	Исходные файлы	Ответ / исполнитель / срок

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Ответ без версии. Уточните, какие документы рассмотрены..

Нечитаемое приложение. Запросите полноценную копию..

Изменившаяся цена. Передайте обе редакции на сверку..

Один участник — устное объяснение. Проверьте точное сочетание условий, не ярлык..

ИИ выдал юридическую гарантию. Уберите вывод; оставьте сравнение исходных текстов..

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

Мы сопоставляем документы компании с условиями вашей покупки. Сейчас открыты[вопросы]. Переданы[версии]. Ответственный[кто], следующий контакт[когда]. После ответа покажу подтверждения и оставшиеся действия.

Первое действие после чтения

Возьмите последнюю редакцию проекта и заполните шесть строк сопоставления. По каждому различию сформулируйте один вопрос специалисту.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Сложные документы превращаются в понятный следующий шаг?

Диагностика для риелтора поможет организовать сбор ответов, контроль версий и сопровождение клиента без потерянных вопросов.

Проверить процесс сопровождения →

Подготовлено 05.10.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

14-ФЗ, статья 46: крупные сделки ООО

Пленум ВС РФ №27: крупные сделки

Учебный расчёт: почему цена не вся проверка

Числа условные. Это иллюстрация входных данных, не заключение по реальной компании.

Показатель	Сумма	Комментарий
Цена продажи	12 млн ₽	Обсуждаемая цена
Балансовая стоимость объекта	15 млн ₽	В примере больше цены
Активы по выбранной отчётности	50 млн ₽	Дату определяет специалист
12 /50	24%	Расчёт только по цене
15 /50	30%	Расчёт по большей величине

Кроме стоимостного признака оценивают выход за пределы обычной хозяйственной деятельности. Один процент не завершает квалификацию.

Не выбирайте удобную дату отчётности и не игнорируйте связанные операции. Передайте специалисту исходные документы.

Реестр изменений после переговоров

Повод для повторного вопроса — изменение рассмотренных условий, а не любое новое имя файла.

Изменение	Сохранить	Уточнить
Цена снижена	Обе суммы и версии	Соответствие решению
Добавлен объект	Перечень и номера	Состав согласованной сделки
Другая сторона	Новая редакция	Применимость документа
Появилась рассрочка	Порядок оплаты	Нужна ли новая проверка
Новые даты	Что именно изменилось	Влияние на документы

Это журнал сопровождения. Наличие строки само по себе не означает нарушение.

Перед подписанием соберите одну согласованную папку; старые версии храните отдельно с понятными обозначениями.